

银行信贷员个人年终工作总结 (精选5篇)

篇1：银行信贷员个人年终工作总结

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

第一、我们要学会看人

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

第二、我们要学会培养客户、留住客户。我们是做业务，客户是我们的上帝

那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢?贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢?因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

第三、我们要学会管理

我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

第四、我们要学会做人

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

第五、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。

作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

时间：X

时间：XXXX

篇2：银行信贷员个人年终工作总结

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，本人一直在邮政储蓄一线做柜员，基本上是坐等客户上门。而新的岗位需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能

力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办?有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们邮局贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款?不行，必须改，从头练!从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务;下班后还走亲访友，介绍邮储小额贷款，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路

邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们调查得知：

开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持;同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的邮政银行信贷员。

时间：X

时间：XXXX

篇3：银行信贷员个人年终工作总结

回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

一、问渠那得清如许，为有源头活水来。

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。

面对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是经常打电话给鄂尔多斯总行在培训期间的师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用业余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。我深知：信贷资产的质量事关我行经营发

展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户20xx的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开行领导的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

信贷员：xx

二 20xx年x月三十一日

篇4：银行信贷员个人年终工作总结

要想做一名优秀的信贷员并不容易，但并不是不能做到，而要看你去不去做？如何去做？我从最初的一名信贷员到现在的一名信用联社主任，经历了近三十多年来农村信用社的风雨历程，目睹了广大信贷人员风里来、雨里去的辛酸和不易。就如何做一名合格的、称职的、优秀的、与“三农”满意的、贴心的信贷员，我曾走访了辖内的信贷员及内勤、广大贷户以及信合家属，通过与他们的说细交流，经我详细整理，认真总结，我认为优秀信贷员要做到“三个十，即：牢记十大戒律摆正十个关系干好十件事情

一、牢记十诫，增强遵纪守法意识

三字经中有一句话是“子不教，父之过；女不教，母之错”。那么作为我们信用社一个单位来说是否应该这样理解：职工不教，领导之过，职工犯错，管理之错。我们近年来相继提出了一系列的管理制度办法，但是制度棚架现象非常严重，致使我们基层信贷员对制度的理解、执行以及贯彻落实有着偏差，使大家有时无所适从，不知何为，盲目从事，摸索着工作，人为的出现一些管理不到位现象，更有甚者，自己犯了法、违了章、出了错不知道究竟错在哪

里。再之，制度追究不力，姑息和纵容了部分违章违纪现象，使之有章不循、充耳不闻、我行我素，损害了信用社的声誉，也使自己受到了挫折和经济损失。做一名信贷员就是要知道何可为何不可为，只要我们心中有一道制度“高只要把制度看得神圣,袖子干净,一尘不染,牢记集体利益,牢记“十诫”,就能做好信贷工作。

一戒不学无术，滥竽充数。信贷人员应该是熟悉政策，懂得业务，富有责任心，坚持原则，不循私情，善经营，会管理的高能人才，党的方针政策要靠信贷员的具体工作去贯彻，信用社的便民为民服务工作要靠信贷服务来落实。随着社会的发展，形势的变化，知识需要随时更新，一些观念、一些技能也要作到与时俱进，不能凭老经验办事，凭相当然办事，要把一些科学决策融于信贷工作中。如何不认真学习提高，就不能适应新形势下信贷工作的，那么在当今日竞争日趋激励的今天，将会被“优胜劣汰、适者生存”这根准绳公平论断。

第二，停止自夸，盲目许愿。我们的信贷人员有自己的操作程序，有自己的工作范围、服务对象和贷款权限。要严格按照各自的职权开展工作。他们是自己的服务对象，应该得到积极的支持；如果你不是自己的服务对象，礼貌地拒绝；这是你自己的权限限制，应该积极及时地处理。超过权限需要审批的，要做好基础工作，积极上报。千万不要盲目许愿，点头拍拍胸脯，超越信用社集体审批组织，给自己造成消极的信誉损失，给贷款人造成损失。如：盲目评估和转让房地产、盲目签订贷款协议、盲目办理公证手续、盲目办理担保和抵押手续等。

五戒短期行为，重放轻收。近年来，我们进行了工资制度改革，实行按绩计酬，万元含薪制，这对调动职工积极性，加快信用社发展，增加信贷规模扩张，起到了积极的推动作用。全体信贷人员脑海里都有一个共同的想法，那就是要想多挣工资，就得多收贷款利息，要想多收利息，就得多放款，从目前执行情况看，大多数信贷员都能够坚持在安全前提下，加快资金流动周转，从而实现效益。今后，我们要坚持始终，不按一时成败论英雄，力戒短期行为，搞个人政绩，盲目的放大额垒大户，给信贷资金带来潜在的风险，同时，我们将进一步完善考核机制，将责权利有机的结合，保证放得出，收得回，落实好我们提出的“四定四包”责任制，即：定服务区域、定服务对象、定贷款权限、定管理责任以及包调查、包发放、包收回、包效益，从而使我们的信贷管理工作步入一个良性循环轨道。

二、通过信贷杠杆，抢占市场份额，扩大资本实力，提升发展潜力。上半年，我支行继续以发展信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款为重点，认真回访大户，密切关注和掌握贷款单位的资金运作和经营情况；大力组织存款，积极发展业务，挖掘客户。

1、上半年，本行信贷资金主要投向优质企业和大中型项目，继续重点扶持中联重科水泥有限公司、宜人城建股份有限公司等资信好、经营好、效益好的优质企业。以这部分贷款投资为基础，是我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、保持可持续发展的重要战略举措，信贷结构进一步优化。此外，通过优化信贷结构，正确投放信贷资金，本行优质客户不断增加。它不仅降低了企业的经营风险，而且取得了良好的社会效益。

2、上半年，我行坚持业务多元化发展，加快票据贴现业务发展，重点增加优

质客户授信额度，不仅降低了贷款整体风险，而且带来了丰厚的利息收入。实行相对独立核算，经济效益显著提高，今年1-6月利息收入XX万元，超过去年全年利率水平，实现利润377万元，有效扩大了财务实力，发展势头增强,呈现良好发展势头

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、上半年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

四、建立健全内部管理机制，有序经营，提高工作效率，促进业务发展。在不断加强和改进日常授信工作的同时，我行还注重加强授信人员的业务学习，使其能够方便业务操作，提高工作质量和效率。做好信贷数据的归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整、系统的客户信息档案，及时查阅和传递。对于信用账户和报表，能够完整准确地反映数据，及时上报各种报表，做好信用登记，及时提供信息。在做好管理工作的同时，不断强化服务意识，改进服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住存款，以热情吸引存款，始终以客户是上帝的理念更好地服务客户，提升银行外部形象，以优质服务促进业务发展。

篇5：银行信贷员个人年终工作总结

20XX年马上结束了，在过去的一年中，我的工作能够用优秀来形容，由于的我工作业绩都出现了大幅度的上升。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对我自己这一年的工作能够打满分，由于我已经尽我的努力工作了。

大学毕业到此刻已经几年了，毕业此后我就考中了银行的工作，到达已拿回那个工作后我被分派做银行的信贷员。在刚开始的时候我其实不熟习我的工作，还好我认真努力的工作，踊跃的熟习我的工作业务，我终于安稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。在20xx年，我的工作个任总结：

一、各项工作目标达成状况

1、经营效益显然增强。全辖XX个独立核算的信誉社，贷款利息回收率达到X%；贷款收息率X%。整年实现总收入X万元，较上年增添X万元，增添X%；实现净收益X万元，社社盈利。实现净收益XX万元,同比增添XX万元，增添了XX%；全部者权益达XX万元，此中，实

收资本和资本公积分别达X万元和X万元。

2、各项存款稳步增添。年关各项存款余额打破X亿元大关，达到XX万元,较年初增添XX万元,增添XX%，达成上司分派任务的X%；存款月均余额达X万元，达成分派计划的00%。

3、信贷支农力度强烈，贷款构造缓和合理。整年累计投放贷款XX万元,较年初增添了X%，各项贷款年关余额X万元,较年初增添X万元，增添X%。此中农业贷款余额XX万元，占各项贷款余额的XX%。年关存贷占比为X%。

4、财产质量进一步优化。年关不良贷款余额XX万元,占各项贷款余额的XX%，较年初降落XX个百分点。按贷款五级分类区分正常类贷款XX万元，占比XX%，关注类贷款XX万元，占比XX%，不良贷款XX万元，占比XX%。此中次级类贷款XX万元，占比XX%，可疑类贷款XX万元，占比XX%，损失类贷款XX万元，占比XX%。四级分类与五级分类对比，不良贷款降落XX万元，占比降落XX个百分点。（不含央行单据置换部分）

二、主要工作举措

（一）增强信贷综合管理，不停提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股依据《贷款五级分类实行方案》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七时节间对X名人员进行了培训，7月份利用20时节间对全辖24个信誉社进行了贷款五级分类推行工作和查竣工作。达到了分类认定正确，标准界定清楚，区分类型靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量，从信贷源泉上根绝贷款风险。在信贷工作中，严格履行贷款“三查”制度、贷款集体审批及回访制度。股内增强对上报贷款的审察力度，着重经验型审察向数据型剖析转变。同时增强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真切性关卡的审察，进而保证了新增贷款质量。年内共审批贷款X笔，金额X万元，根绝打回上报贷款X笔，金额X万元。同时加大到期贷款回收率的看管力度，按期预警，有效防备了不良贷款的前清后增的现象；

3、加大大额贷款序时检查频次，按季对金额在X万元以上大额贷款追踪上门检查一次，对存在的问题实时纠正与整顿，整年共检查大额贷款X笔，金额X万元，发出预警整顿通知X个社，波及金额X万元。

4、狠抓信贷队伍建设，敦促学习，以“信贷通告，以案说教，法例教育”为题材，整年组织信贷员学习培训班2期，进而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。经过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识微风险防备意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。

5、增强主任责随意识，提高全辖管贷水平，依法例范信贷管理。今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信誉社全面进行了信贷检查，检查金额以改早年正常贷款在1万元以上检

查为无论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的成效，推进了管剪发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采纳予多、予少的管理策略，要点进行规模扶助。3月份，第一对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了先期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理举措，依据适量压缩贷款规模，稳重扶助发展的方略，整年要点支持脱水行业贷款0家，投放金额00万元，持续了家产链条，壮大了公司发展后劲。

（二）广拓储源求发展

一年来，一直坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，均衡总量”的组织资本原则，依据“全员揽存，稳固乡村，浸透城镇，辅射周边，激励促使，扩大总数”的筹资工作整体思路，踊跃落实攻坚举措，动员广大员工做一家一户的工作，持续实行“531”计划。深入展开“每日入20个田户，收千元积蓄”活动。同时联合信誉等级复评做好引存工作，提高服务质量，保证积蓄存款迅速增添。截止20xx年代末，全辖积蓄存款余额为万元，比20xx年关增添xx万元。此中，活期存款xx万元，比20xx年关增添xx万元；按期存款xx万元，比20xx年关增添xx万元。

（三）倾力支农创共赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济迅速发展。整年累计发放非公经济贷款X万元。此中：基础设施建设贷款万元，为X个个体经商户发放贷款X万元，促其规模壮大，迅速发展。经过延长信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

2、转变支农理念，展开好支农专题活动。一年来，认真展开田户小额信贷活动，以小额信贷这一乡村信誉社的优势品牌为载体，努力破解农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即坚固建立立足乡村、服务三农的理念，坚定支农方向不摇动；在工作中仔细周祥（成立田户档案全面仔细；评定信誉等级精准仔细；发放田户小额信誉贷款审察认真；贷款检查和管理周祥仔细；评定信誉村镇严格详尽）；坚持稳重发展原则，根绝一哄而上和悲观对待；以成效好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资本，遇到了田户的广泛欢迎与好评。年审《贷款证》X户，复评田户信誉等级X户，授信贷款金额X万元，此中一级信誉户X户，金额X万元，二级信誉户X户，金额X万元，三级信誉户X户，金额X万元，确立信誉乡镇X个；授信公司X家，授信金额达到X万元；

3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特点农业，合时调整贷款投向。20XX年累计发放制种业贷款xx万元，同比增投xx万元，养殖业贷款xx万元，同比增投xx万元；

20XX年是我区乡村信誉社全面实现金融改革和体制创新的要点年。也是我区乡村信誉社在新的起跑线上，抢抓机会，奋斗进步，谨慎经营和稳重发展的重要一年。一年来，

业务股坚持以改革、发展、稳固为全局,认真学习贯彻落实我区乡村信誉社工作会议精神,建立科学的发展观,坚定服务“三农”办社主旨和方向,坚固建立支农保稳固促发展的思想,突出风险防备,增强监察,力促管理,不停提高支农服务水平,有效发挥了信贷服务杠杆作用,较好地达成了年初确立的经营目标,获得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作,那么我就应当做好,从小我养成的习惯即是这样,做事要认真,不达到成功的此岸,就不要松手,只需认真努力了,就不会懊悔,不会担忧自己被现实所击倒。

或许我这一世就会在信贷员工作上做一辈子,运气好的话,我或许能够升级,做一名银行的管理者,假如工作不好,那我也没有什么牢骚,我会均衡好自己的心态,满足快乐,这才是为人之道。我相信只需我认真努力工作,我就会为银行的发展做出自己的贡献!